



# Seconde

## CONSEIL VENTE

### OBJECTIFS de la FORMATION

La Seconde Professionnelle Option "Conseil-Vente" est la première année du cycle scolaire conduisant au Baccalauréat Professionnel "Technicien Conseil-Vente " en 3 ans

↳ EN ENTREPRISE : Découverte des professions du secteur de la distribution, précision du projet professionnel, acquisition de compétences techniques et professionnelles.

↳ À LA MAISON FAMILIALE : Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise, Activités pédagogiques permettant de rendre le jeune acteur de sa formation.

La classe de seconde est une formation initiale par alternance d'une durée de 1 an sous contrat avec le Ministère de l'Agriculture.

### Une FORMATION par ALTERNANCE

Rythme d'alternance	MFR	STAGES
2 <sup>nd</sup> e Conseil Vente	16 semaines (570h)	21 semaines (735h)

#### ↳ Diversité des stages :

- Vente traditionnelle de produits alimentaires
- Stage non alimentaire
- Stages en vente alimentaire en grande distribution

### Les PLUS de la FORMATION

- ↳ Une équipe pédagogique disponible et à l'écoute
- ↳ Un réseau de partenaires professionnels ancré sur le territoire
- ↳ Un cadre de vie et d'étude adapté
- ↳ Des interventions de professionnels pour compléter les cours
- ↳ Des Visites professionnelles et culturelles

## CONDITIONS d'ADMISSION

L'entrée en SECONDE est possible après : une 3<sup>ème</sup> générale, technologique ou professionnelle.

## ORGANISATION de la FORMATION

### Modules Généraux

Français  
Anglais  
Histoire-Géographie  
Mathématiques  
Physique-Chimie  
Biologie-Ecologie  
Informatique  
Education Physique et Sportive  
Education socio-culturelle  
Economie

### Modules Professionnels

Techniques de vente  
Environnement du point de vente  
Marchandisage du produit  
Connaissance des produits alimentaires

#### Coût annuel de la pension et de la scolarité :

1 997 € en formation initiale

En apprentissage, le coût de la formation est pris en charge par les OPCO

Un parcours en 3 années :

APRES LA 3<sup>ème</sup>

**2<sup>nde</sup> Conseil Vente**

**1<sup>ère</sup> BAC PRO**

**TERMINALE BAC PRO**

ETUDE :  
BAC PRO  
Titre Pro

VIE PROFESSIONNELLE :

Chef de rayon  
Commercial en vente de produits frais  
Adjoint du responsable de rayon  
Employé libre-service qualifié  
Acheteur



Alternance

Stage

Réussite

MFR des Hauts Pays  
7 rue des Sans culottes  
62 650 CAMPAGNE LES BOULLONNAIS

03.21.86.52.76 – mfr.campagne@mfr.asso.fr  
www.mfrcampagne.fr



Actualisé le 02/09/2024